

El capital social y su importancia para el análisis de la desigualdad social

X JORNADAS DE SOCIOLOGÍA DE LA UNLP

Mesa 4 | El Jardín de senderos que se bifurcan. Teoría Social, Teoría sociológica,

Sociología: la pregunta por lo social y sus múltiples respuestas

Joaquín Carrascosa (IIGG-UBA) – Joaquin.carrascosa91@gmail.com

“En el nivel individual los procesos a los que alude el concepto son de dos filos. Los lazos sociales pueden provocar un mayor control sobre las conductas díscolas y proporcionar un acceso privilegiado a los recursos; también pueden restringir las libertades individuales y vedar a los extraños el acceso a los mismos recursos mediante preferencias particularistas. Por esta razón, parece preferible enfocar estos procesos múltiples como hechos sociales que deben estudiarse en toda su complejidad, antes que como ejemplos de un valor. Una postura menos apasionada permitirá a los analistas considerar todas las facetas del suceso en cuestión e impedirá que la literatura resultante se convierta en una celebración inmoderada de la comunidad.”

(Portes, 1999: 19)

Resumen: En los últimos años el concepto de capital social ha cobrado cada vez mayor importancia en los estudios sobre desigualdad en América Latina, sin embargo, no hay un consenso definitivo sobre como definirlo. Las distintas perspectivas teóricas sobre el capital social coinciden en que el mismo permite a los individuos o grupos captar recursos de los no dispondrían por su cuenta para obtener beneficios en las acciones que llevan adelante. Este trabajo se propone avanzar en un desarrollo teórico sobre el concepto de capital social que integre elementos de distintas perspectivas, focalizando principalmente en sus aportes para un análisis multidimensional de las desigualdades de clases sociales. Para ello, se partirá de una definición de redes del capital social, dando lugar al debate sobre la centralidad de los lazos fuertes o débiles e incorporando algunas de las principales críticas a estas conceptualizaciones. A su vez, se examinará teóricamente la importancia de los efectos del capital social en los procesos de logro de estatus ocupacional desde una perspectiva de estratificación social y su rol en los procesos de reproducción de la estructura de clases y movilidad social desde las perspectivas relacionales del análisis de clases.

Palabras clave: *capital social, desigualdad social, clases sociales, estratificación social*

Introducción

A partir de los lazos de sociabilidad que establecen los individuos en distintos ámbitos, como el familiar, residencial, educativo o laboral, las personas generan prácticas, producen representaciones, organizan sus trabajos, entablan relaciones afectivas y relaciones de cooperación o conflicto (Murmis y Feldman, 2002). En base al estudio estos lazos y los recursos que pueden brindar, el concepto de capital social adquiere centralidad a la hora de analizar una multiplicidad de dimensiones de la vida social, entre ellas: la inserción en redes de relaciones, los logros educativos y ocupacionales, la participación en asociaciones civiles, la confianza social y la cohesión e integración de una sociedad.

En este sentido, el análisis de los recursos que provee el capital social permite avanzar con explicaciones multidimensionales de las desigualdades sociales. Para ello, Murmis y Feldman (2002: 22-3) proponen un enfoque *circunstanciado* del análisis de las relaciones sociales, que permite incorporar los diversos contextos culturales, institucionales y personales de las relaciones e “*identificar contactos o aislamientos en áreas específicas de interacción, en diferentes contextos de sociabilidad y la diversidad de tipos de contactos*”.

El papel de las redes de relaciones sociales y los recursos que brindan ha sido estudiado en las ciencias sociales desde distintas perspectivas, algunas centradas en el capital social como un atributo individual o grupal y otras focalizadas en su carácter comunitario o de bien público ligado a una totalidad social. Enmarcadas en estas grandes vertientes teóricas, también han sido diversas las temáticas analizadas, entre ellas pueden destacarse: el uso de redes para el logro educativo y ocupacional; el capital social como factor de reproducción de las desigualdades de clase; su rol en el buen funcionamiento de la democracia; sus efectos en las comunidades étnicas o de migrantes; el apoyo social; las desigualdades de género; su potencialidad como activo para la superación de la pobreza, etc.

A pesar de las diferencias entre los distintos enfoques teóricos, todos comparten la centralidad de las redes de relaciones sociales en la generación y distribución del capital social. El principal elemento en común entre las perspectivas teóricas es que, independientemente de sea considerado un recurso individual, grupal o comunitario, un

bien público o privado, todas coinciden en que el capital social permite, a partir de una inversión activa previa, captar recursos de los que los individuos o grupos no disponen por su cuenta para así obtener mayores beneficios en las acciones que llevan adelante.

El capital social desde la teoría de redes

En su desarrollo de una teoría de redes del capital social, Lin (2001: 29) lo define como recursos “insertos” (*embedded*) en una estructura social que son accedidos y movilizados por individuos en acciones con un propósito determinado. De esta manera el capital social posee tres componentes que ligán a la estructura y la acción: a) los recursos insertos en la estructura social; b) las oportunidades que brindan el acceso a estos recursos; y c) la acción de movilizar los recursos con un objetivo determinado.

Los recursos a los que puede accederse a partir del capital social son bienes materiales o simbólicos como por ejemplo la riqueza, el poder o la reputación¹. El acceso a estos recursos requiere de una inversión en relaciones interpersonales y de la inserción en redes sociales y permite aumentar los beneficios de las acciones que los individuos llevan adelante en diversos ámbitos, como la esfera económica, el mercado laboral, la esfera política o la esfera comunitaria. En este planteo es fundamental la capacidad de agencia individual ya que para lograr estos beneficios es necesario movilizar los recursos a partir de una acción de tipo instrumental o expresivo²; aprovechando así los contactos que se tienen para lograr un propósito determinado, como por ejemplo concretar una búsqueda laboral (Lin, 2001).

Los recursos a los que puede accederse a partir de la movilización de lazos son muy diversos pero en lo que refiere a los beneficios en el ámbito ocupacional pueden esquematizarse de la siguiente manera: i) la *información* que se obtiene sobre la existencia de alguna búsqueda laboral, capacitación, curso etc. ii) la *influencia* en términos de recibir una recomendación para ser contratado para un trabajo o ascendido; iii) la *oportunidad* de ser contratado de manera directa para un trabajo a partir de un

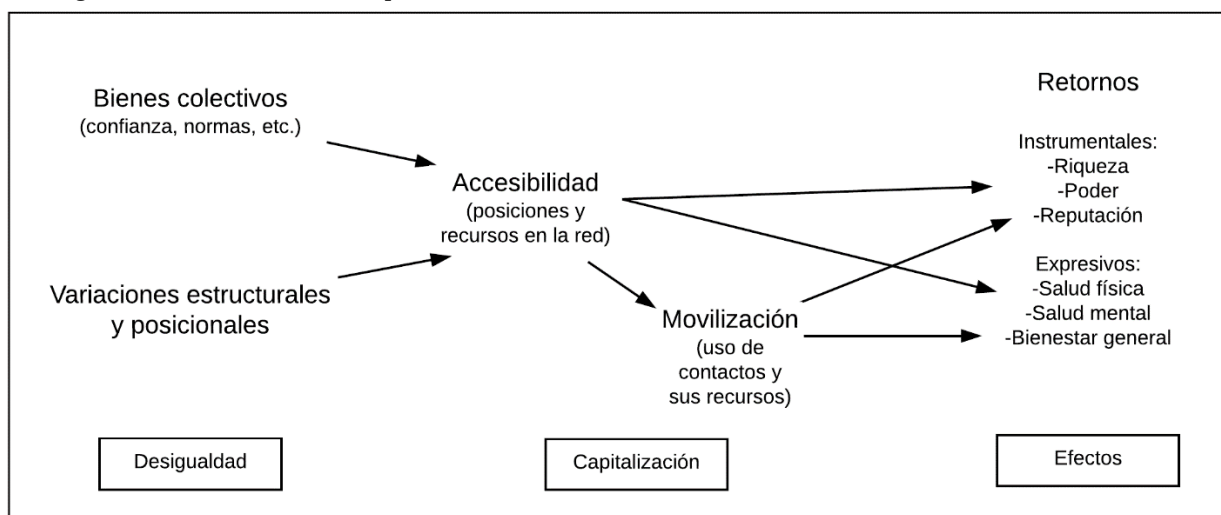
1 Lin (2001: 36) recupera de Weber (2005) las tres dimensiones de la distribución del poder en la comunidad: *clases, estamentos y partidos*. A partir de esto, los recursos se dividen en las dimensiones social, económica, y política; estas definen respectivamente posiciones de estatus (o prestigio) clase y autoridad. A nivel individual a cada una de estas posiciones corresponde un recurso: reputación, riqueza y poder respectivamente.

2 La acción expresiva tiene como objetivo mantener los recursos que se poseen mientras que la acción instrumental consiste en aumentar los recursos disponibles.

lazo social; iv) y el *acceso a recursos financieros* que permite realizar inversiones e iniciar emprendimientos propios a partir de un préstamo (Parks-Yancy, DiTomaso y Post, 2006: 95).

Todas las perspectivas teoricas coinciden en la necesidad de una inversión activa previa para la obtención de los beneficios materiales o simbólicos que brinda el capital social. Sin embargo, uno de los vácios que pueden encontrarse a nivel teorico y empírico es la problematización de en que medida o en que situaciones esta inversión se realiza intencionalmente o no. Por un lado, la inversión en capital social no intencional puede provenir de interacciones rutinarias fundadas en el cumplimiento de las normas sociales en general y por otro puede ocurrir de manera consciente con la expectativa definida de obtener posteriormente un beneficio (previamente determinado o no) (Kadushin, 2012: 166). La inversión de tipo intencional para ascender en una carrera profesional ha sido estudiada recientemente bajo el nombre de *networking*, que puede darse tanto a nivel individual como institucional.

Figura 1: modelo teórico del capital social



Fuente: Lin (2001: 246).

Esta teoría se encuentra ordenada por una serie de postulados básicos (Lin, 2001). Los recursos insertos en las estructuras sociales se encuentran distribuidos de manera desigual; las posiciones en la estructura social forman *jerarquías piramidales* en términos de los recursos que poseen, su nivel de autoridad y la cantidad de personas que ocupan estas posiciones. A su vez, mientras más alta sea la posición de origen social, mayor será el acceso y los beneficios logrados a partir del uso del capital social.

La interacción entre actores ocurre según el *principio de homofilia*, es decir, usualmente entre actores con estilos de vida y características socio-económicas similares que se encuentran en posiciones cercanas o adyacentes en la estructura social³. Esto implica que las interacciones se llevan adelante entre personas con un volumen de recursos similar, aunque el tipo específico de recursos del que dispone cada uno puede ser distinto.

Como contracara, el *principio de heterofilia* (Granovetter, 1973; Lin, 2005: 14) implica que mientras más uno se aleje de su círculo íntimo, más alta es la posibilidad de encontrar individuos con recursos distintos a los que uno mismo posee. Este tipo de lazos son de menor intensidad, pero amplían el abanico de cantidad, calidad y cualidad de los recursos a los que se puede acceder.

Esta noción de capital social lleva implícita la clásica tensión entre estructura y agencia. El capital social que se tiene depende en buena medida de la posición que se ocupa en la estructura de estratificación social, pero el armado de redes y la

³ Ver Lazarsfeld y Merton (1954)

movilización de recursos dependerá en última instancia de la capacidad de agencia individual. Quienes ocupan posiciones más bajas en la estructura social se encuentran limitados en su acceso a capital social, entonces, para lograr ascender deben romper con el principio de homofilia para entablar relaciones que puedan servir como puentes hacia nuevas oportunidades.

Los lazos sociales: lazos fuertes y débiles

Si el capital social al que una persona puede acceder y movilizar depende de los lazos sociales que entabla, es indispensable avanzar con un mayor desarrollo sobre los distintos tipos de lazos, los recursos que pueden brindar, sus características, potencialidades y limitaciones.

Los lazos sociales pueden ser de tipo “*fuerte*”, con vínculos estables y duraderos como las relaciones familiares o de amistades cercanas, o de tipo “*débil*”, en donde las personas amplían sus redes en busca de información o recursos que no encuentran en las relaciones más cercanas. Según esta postura, el estudio de los lazos “*débiles*” es esencial para analizar las estructuras de oportunidades, en tanto estos brindan recursos que pueden facilitar posibilidades de movilidad social, al ser los únicos que pueden funcionar como “*puentes*” que conectan distintas redes (Granovetter, 1973).

Para desentrañar las causas más inmediatas de la movilidad social Granovetter (1974) liga los niveles micro y macrosociales, concentrándose en las dinámicas de los flujos de información a través de las redes sociales que facilitan la movilidad social. En este sentido, el autor destaca la importancia de factores estructurales que limitan o facilitan el acceso a redes de relaciones que proveen información sobre oportunidades ocupacionales, ya que tener los contactos adecuados resulta clave para obtener mejores empleos.

La importancia de los contactos e intercambios de información en el ámbito laboral puede explicarse, en parte, porque la esfera económica en la sociedad moderna no se rige únicamente bajo principios universalistas basados en la racionalidad con arreglo a fines y el mérito, sino que se encuentra inserta (*embedded*) en un conjunto de relaciones sociales complejas (Granovetter, 1985)⁴.

4 Bourdieu (2001) es fuertemente de las visiones de “*embeddedness*” de James Coleman y Mark Granovetter; sostiene que estas buscan corregir las insuficiencias y lagunas *insalvables* del modelo

Uno de los factores más importantes para la movilidad ocupacional según Granovetter (1974) es el intercambio de información entre compañeros y excompañeros de trabajo. A su vez, el tamaño y características de las redes de relaciones está condicionado por factores estructurales que limitan o facilitan el acceso a la información que abre oportunidades ocupacionales. Las mejores posibilidades de movilidad social están dadas para quienes tienen redes amplias y diversas, establecidas en ámbitos variados, con contactos en ocupaciones distintas a las propias.

Desde una mirada macrosocial, las redes de relaciones interpersonales funcionan según Granovetter y Tilly (1988)) como el marco dentro del cual se desarrollan los conflictos y negociaciones en torno a las desigualdades asociadas al proceso de trabajo entre trabajadores, capitalistas y gobiernos. Cada uno de estos contendientes se vale de los recursos que su red interpersonal puede proveerle. En este argumento se destaca el rol de la acción colectiva, no solo en la organización formal sino en las relaciones de tipo informal y cotidianas entre trabajadores y empleadores. A su vez, el mercado laboral es selectivo, en tanto existen *redes de reclutamiento*, por parte de los empleadores y *redes de oferta* entre trabajadores, que reproducen desigualdades en el mercado laboral por las fronteras de interacción ente grupos sociales (Tilly, 1998). En este sentido, las ventajas que favorecen a los grupos dominantes en una sociedad (de clase, religión, género, etc.) son canalizadas a través del intercambio de recursos sociales en el mercado de trabajo, reproduciendo así las desigualdades existentes (DiTomaso y Bian, 2018).

Bajo esta línea puede enmarcarse también el argumento de los agujeros estructurales de Burt (1992) que postula al capital social como una función de las oportunidades de intermediación (*brokerage*) en las redes de relaciones sociales. Desde esta perspectiva la clave estaría en la ubicación que se ocupa en una red social. Los lazos ausentes y débiles en las estructuras representan agujeros en la red, estos brindan ventajas competitivas en la obtención de ganancias a las personas que actúan como puentes de conexión entre las personas que se encuentran a ambos lados de los agujeros. Esto se debe a que los intermediarios entre redes tienen el control de los flujos de información. Esta visión asume que los actores se encuentran insertos en un campo donde la estructura social vuelve imperfecta, y desigual a la competencia en la esfera económica.

dominante de la ortodoxia económica centrado en el homo oeconomicus, sin nunca cuestionarlo, a partir de incluir el efecto de las redes sociales en la acción. Para un desarrollo detallado de los debates de la sociología económica entre la corriente anglosajona y la corriente francesa ver Heredia y Roig (2008).

El capital social produce desigualdades en tanto permite generar oportunidades para quienes han invertido y poseen capital social, en detrimento del resto (Burt, 1992).

Siguiendo este planteo puede destacarse la importancia de determinadas posiciones clave en el mercado laboral a partir de su control de recursos e información vinculados a oportunidades ocupacionales. Los dueños empleadores de pequeños o medianos comercios, talleres o emprendimientos; gerentes generales o de área o jefes de sector con control sobre la contratación de personal; trabajadores del área de recursos humanos y reclutadores. A su vez cada vez cumplen un papel más determinante las consultoras de selección de personal o cazadores de talento, que actúan como intermediarios entre trabajadores y empresas a la hora de las búsquedas laborales. Formar parte de redes en donde están presente estos actores puede ser clave en tanto permite obtener ventajas a partir de su ubicación estratégica.

Por otra parte, según Coleman (1990) el capital social es un componente de la estructura social que tiene la característica de ser intangible e inherente a las relaciones entre las personas. El capital social se encuentra fundado en la formación de relaciones continuas en base a obligaciones y expectativas recíprocas, normas y sanciones que orientan la acción. A partir de esto, los individuos constituyen redes que les permiten movilizar recursos. A diferencia de las visiones mencionadas anteriormente que destacan la importancia de los lazos débiles, la perspectiva de Coleman hace énfasis en la idea de cierre social según la cual serían los grupos de mayor densidad, con vínculos más fuertes que garanticen el cumplimiento de las normas, los que acumulan mayor capital social.

Recientemente, algunos autores han planteado una paradoja en torno a la importancia de los lazos fuertes y débiles (Gee, Jones, Fariss, Burke y Fowler, 2017) La mayoría de las personas se benefician de los lazos débiles a la hora de conseguir un empleo, sin embargo, esto no se debería a que los lazos débiles sean más valiosos en sí mismos, sino a que son más numerosos que los lazos fuertes. En otras palabras, según esta postura, un lazo fuerte sería más útil que un lazo débil pero las personas tienen mayor cantidad de amigos, conocidos y contactos que de familiares cercanos.

En base a las nociones clásicas sobre los tipos de lazos sociales, Lin (2005: 12) demarca tres capas de relaciones sociales diferenciadas en su intensidad y reciprocidad. La capa interna se caracteriza por relaciones de mayor, intimidad, confianza y apoyo

mutuo, específicamente entre familiares y amigos íntimos; estas relaciones son de tipo vinculante (*binding*) por su alto nivel de reciprocidad. La capa intermedia implica lazos más abiertos a partir de los cuales comparten información y recursos, pero en donde no todos los integrantes de la red tienen vínculos directos o intensos entre sí. Entre los integrantes de estas redes o “círculos sociales” conviven lazos fuertes y débiles y las relaciones son de unión (*bonding*). La capa externa se caracteriza por el sentido de pertenencia a un grupo y una identidad en común, esto se da especialmente en colectividades o instituciones; las relaciones de este nivel son de puente (*bridging*). Estas relaciones son menos intensas y no implican que todos los miembros interactúen entre sí, pero brindan acceso potencial a los recursos de una red amplia.

En este sentido, Lin (2001: 75) no se posiciona directamente dentro de una de estas posturas en el debate entre quienes destacan la importancia de los lazos débiles y quienes favorecen el rol de los lazos fuertes. Plantea, en cambio, que el papel que desempeñan las redes de relaciones sociales depende del tipo de acción y de los recursos que sean necesarios para llevarla adelante⁵.

En términos generales, los lazos más fuertes tendrían efectos positivos en las acciones de tipo expresivo, mientras que los lazos más débiles brindarían mayor posibilidad de acceder al capital social que permite una acción instrumental. Pero lo determinante es el nivel de recursos disponible en cada capa, por ejemplo, quienes cuentan con pocos recursos en sus relaciones más cercanas tienen mayor necesidad de extenderse hasta sus lazos débiles para llevar adelante una acción. Por el contrario, quienes se ubican en las posiciones más altas de la estructura de estratificación social pueden obtener importantes beneficios en sus acciones instrumentales basándose en la riqueza de los recursos de sus relaciones más cercanas (Lin, 2005: 14).

Si bien estas nociones teóricas están pensadas principalmente para el análisis a nivel micro social, también pueden aplicarse al nivel macro en relación a la inversión, formación y beneficios del capital social para grupos o asociaciones. Una diferencia es que, en el nivel macro, los grupos cuentan con un capital social interno aportado por sus

⁵ Si bien aquí se focaliza en la importancia del capital social para el logro ocupacional, el debate entre la importancia de los lazos fuertes y los débiles está presente también en relación al logro educativo. Coleman (1988a) y Coleman, Hoffer y Kilgore (1992) favorecen el rol positivo de las redes densas y cerradas en escuelas católicas mientras que Morgan y Sørensen (1999) plantean que las escuelas con redes más abiertas son las que brindan mayores oportunidades a sus alumnos.

integrantes, y también con un capital social externo que surge del vínculo entre el grupo y otros grupos (Lin, 2005: 16).

El capital social en los procesos de logro de estatus y como mecanismo de acceso al empleo

El proceso de estratificación social es el proceso mediante el cual las personas se ubican en las diferentes posiciones jerárquicamente ordenadas que componen a un sistema de estratificación social (Blau y Duncan, 1967). Los estudios que siguen esta línea se preguntan sobre el grado en que las características adscriptas (orígenes sociales, raza) condicionan o no los logros de los individuos (educativos, de clase, de estatus, etc.). A su vez, piensan a la vida de los individuos como una secuencia de eventos temporalmente ordenados, por lo que hacen foco en el carácter procesual de la acumulación de ventajas o desventajas sucesivas que facilitan la reproducción de la estructura de estratificación social.

Basándose en el modelo clásico de logro de estatus propuesto por Blau y Duncan en “*The American Occupational Structure*” (1967), Lin (1999b) propone una ampliación que incluye el aporte del acceso a los recursos que brinda el capital social y su movilización. De esta manera se distinguen dos procesos secuencialmente ordenados vinculados al capital social, a los que a su vez pueden incorporársele otros factores como la edad, el género, la etnia, experiencia laboral, etc. (Lin, 1999b: 471).

a) un primer proceso, ligado al *acceso* al capital social, es decir los recursos disponibles en las redes de un ego. En este, se asume que la posición de origen (estatus parental), la educación y los lazos sociales determinan los recursos sociales a los que ego puede acceder.

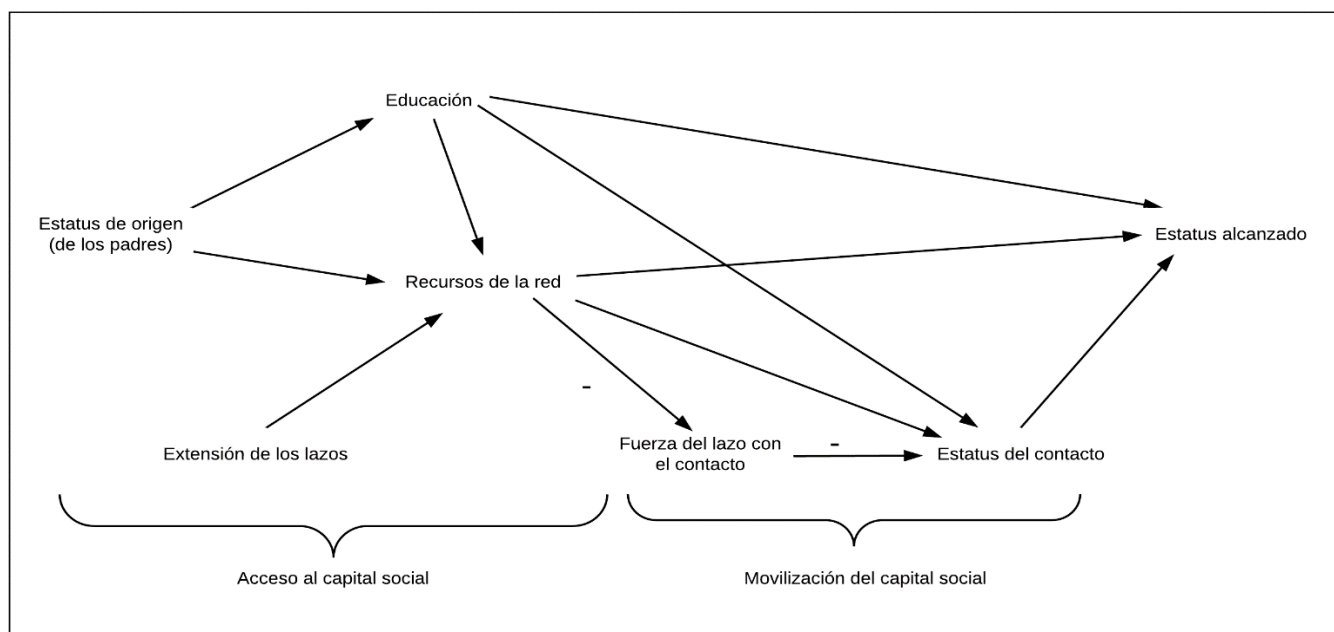
b) un segundo proceso, focaliza en la *movilización* del capital social para el logro de estatus a partir del uso de los recursos provistos por contactos en la búsqueda de empleo. De esta manera, el capital social movilizado consiste en el estatus del contacto utilizado y se asume que este, junto con el estatus de origen y educación de ego, tienen un efecto significativo en el estatus de la ocupación obtenida.

Si bien el capital social depende fuertemente de los logros educativos y ocupacionales previos, también existen procesos de reproducción intergeneracional en

tanto el prestigio ocupacional del padre puede tener un fuerte efecto en el posterior acceso a recursos sociales de los hijos (Moerbeek y Flap, 2008). A su vez, estudios de tipo longitudinal plantean la estabilidad de las redes en el tiempo y su carácter previo al logro ocupacional, aunque a su vez el proceso es interdependiente ya que la ocupación permite el acceso a redes que pueden potenciar nuevos logros ocupacionales (Flap y Völker, 2008).

Esta idea de interdependencia del proceso y la potenciación de nuevos logros sugiere que el acceso y movilización del capital social está integrado a los mecanismos que generan y sostienen las desigualdades sociales. Es por esto que una mirada procesual permite evidenciar como su distribución desigual favorece la acumulación de ventajas y desventajas en etapas sucesivas a medida que las personas avanzan en sus trayectorias ocupacionales. A su vez el capital social no necesariamente funciona de igual manera para todos, sino que puede brindar mayores retornos a ciertos grupos (generalmente a las clases medias profesionales/gerenciales y a los hombres) (Parks-Yancy, DiTomaso y Post, 2006).

Figura 2: modelo teórico de logro de estatus incorporando al capital social



Fuente: Lin (2001: 83).

Una de las claves para entender la eficacia de los recursos que proveen los lazos sociales en los procesos de logro de estatus yace en *la mano invisible del capital social*, que ejerce un efecto en el mercado de trabajo (Angelusz y Tardos, 2008; Lin y Ao, 2008). Esto ocurre en base a intercambios de información de tipo cotidiano y rutinario sobre oportunidades ocupacionales al interior de las redes de relaciones, que no involucran una búsqueda de trabajo activa formal pero que puede resultar en la obtención de un mejor empleo. En este tipo de casos, el capital social puede brindar beneficios de manera indirecta, prescindiendo de una movilización intencional por parte del actor.

Otro aporte fundamental para entender el rol que cumple el capital social en el mercado de trabajo es el de Requena Santos (1991), que desde una perspectiva estructural funcionalista desarrolló un modelo teórico de la asignación ocupacional a través de redes sociales. En este esquema, las redes sociales cumplirían la función de ser el *nexo* de unión entre las instituciones primarias (familia, grupos de pertenencia, escuela) y el mercado de trabajo. La importancia de su papel en el mercado de trabajo se encuentra dada porque el aprovechamiento de las redes sociales para la inserción laboral permite reducir considerablemente los costos de búsqueda de empleo, de movilidad y

⁶ Todas las relaciones indicadas por las flechas son positivas excepto las que se relacionan con la fuerza del lazo del contacto, en dónde tener lazos menos fuertes (es decir débiles) es mejor.

desplazamiento. Estas redes se convierten así en cadenas de movilidad socialmente determinadas que procuran la asignación ocupacional en el subsistema social constituido por el mercado laboral.

Según este esquema en el mercado de trabajo habría por un lado *mecanismos formales* de acceso al empleo (convocatorias abiertas, agencias de empleo, concursos de oposición etc.) y por otro, *mecanismos informales* que se basan en el uso del *capital relacional* (recomendaciones o referencias de conocidos, amigos, familiares, etc.) (Requena Santos, 1991). El uso de estos mecanismos varía fuertemente según el origen social y las instituciones primarias o grupos de pertenencia; los mecanismos informales son de especial importancia para los jóvenes en su entrada al mercado laboral, los migrantes y la inserción en empresas pequeñas o de tipo familiar. A su vez, dado que la inserción en redes esta determinada por elementos ligados a los orígenes familiares, los barrios de residencia, las escuelas y las ocupaciones, estas pueden verse como un mecanismo generador de desigualdad de oportunidades.

A su vez, el peso de estos mecanismos en el mercado laboral depende de una serie de factores: i) los cambios demográficos; ii) los procesos de inflación de titulaciones universitarias; iii) la situación macro económica: en etapas de estabilidad y crecimiento operan en mayor medida los criterios universalistas de asignación de posiciones sociales, mientras que en las etapas de crisis y recesión se incrementa el peso de los criterios particularistas.

En la bibliografía que vincula mercado de trabajo y capital social es habitual que la función de las redes sociales sea planteada en términos de la tensión entre *particularismo* y *universalismo*, estudiada tanto en países capitalistas industrializados como en sociedades de tipo comunista (Völker y Flap, 1999). Requena Santos (1991: 113) plantea en cambio que las redes sociales cumplen una *función latente* en el subsistema social del mercado laboral. Esto ocurre porque los mecanismos formales tienen deficiencias funcionales en la asignación de ocupaciones, por lo que las redes sociales brindan una alternativa efectiva y se convierten en una estructura no oficial que favorece el funcionamiento del sistema en su conjunto. El hecho de que el uso de los lazos sociales en el mercado laboral brinde beneficios en países con sistemas sociales, económicos, legales, políticos y culturales muy distintos ha sido conceptualizado bajo la noción de *particularismo generalizado* (DiTomaso y Bian, 2018).

Algunas críticas a las nociones de capital centradas en el cierre social

El concepto de capital social permite examinar tanto las consecuencias positivas como negativas de la sociabilidad y explorar relaciones de poder e influencia que van más allá de lo económico. Mientras algunas visiones destacan aspectos favorables como la formación de lazos comunitarios, la reciprocidad y el cumplimiento de normas, también puede hacerse foco en sus consecuencias negativas (Portes, 1999). Las redes de lazos cerradas benefician a sus miembros, pero pueden resultar en la *exclusión* de recursos a los extraños que no integran estos grupos (como el caso de los grupos étnicos o religiosos). A su vez, el cierre excesivo de un grupo puede significar el fracaso de las iniciativas empresariales de sus miembros. Las exigencias de la vida comunitaria también pueden ejercer un nivel de control social fuerte que restringe las libertades individuales. Finalmente, la alta solidaridad grupal puede resultar en normas que *nivelen hacia abajo* para favorecer la cohesión interna del grupo (Portes, 1999).

Otra crítica, realizada por Portes y Landolt (2000), radica en que la cooperación comunitaria a nivel local no puede revertir los obstáculos a nivel macro-social como la inestabilidad económica y las características estructurales del mercado laboral. El capital social no puede ser considerado como un sustituto a los recursos necesarios para el desarrollo económico como el crédito, la infraestructura y la educación. Las políticas públicas que fomentan el capital social no son soluciones mágicas, no pueden por sí mismas romper la falta de otros recursos, sino que permiten aumentar el rendimiento de los recursos que existentes⁷.

En contextos de segregación, pobreza y problemas de empleo, los lazos sociales pueden favorecer modelos de sociabilidad que impulsan conductas negativas que alejan a las personas de oportunidades educativas y ocupacionales o conducen a actividades delictivas (Wilson, 1996). Estos lazos sociales con consecuencias negativas,

⁷ Esta crítica refiere principalmente a la línea de investigación desarrollada por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial que focalizan en el aporte del capital social a las políticas públicas, especialmente en los programas de lucha contra la pobreza (Arriagada, 2005; Atria, Siles, Arriagada, Robison y Whiteford, 2003; Kliksberg y Tomassini, 2000).

característicos de la *underclass*, traen consigo la incorporación de modelos de participación social que limitan la interacción e integración con el resto de la sociedad.

A partir de los debates entre las visiones sobre el capital como recurso individual y las que lo consideran un recurso colectivo y las controversias en torno a si sus efectos son positivos o negativos, puede pensarse al capital social como un concepto de carácter *situacional* y *dinámico* (Piselli, 2003). Para analizar si sus efectos son positivos o negativos o si favorece determinado tipo de acción o no, el capital social debe ser leído situacionalmente, en relación a los actores implicados, los fines que persiguen y el contexto en el que actúan. A su vez es producto de un proceso de interacción dinámico, en tanto se crea se mantiene y se destruye.

El capital social y la reproducción de las clases sociales: el aporte de Pierre Bourdieu

Desde una perspectiva Bourdiana, el capital social permite evidenciar efectos sociales que no pueden reducirse a las propiedades individuales poseídas por un agente determinado; estos efectos se manifiestan especialmente cuando individuos con iguales capitales económico o cultural obtienen rendimientos desiguales según el capital social que pueden movilizar (Bourdieu, 1980). El capital social es definido por el autor como el “*conjunto de recursos actuales o potenciales ligados a la posición de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de interconocimiento y de interreconocimiento; o, en otros términos, a la pertenencia a un grupo...*” (Bourdieu, 1980: 1).

El volumen de capital social que se posee depende del tamaño de la red de un agente y de los recursos movilizables, (capital económico, cultural o simbólico) poseídos por los integrantes de la red. La inserción en estas redes es producto de estrategias de inversión individuales o colectivas con el objetivo de establecer o reproducir relaciones sociales y su mantenimiento requiere un esfuerzo e inversión continuos fundados en intercambios materiales y simbólicos. Basado en la *alquimia* de estos intercambios materiales y simbólicos, la clave del capital social se encuentra en el efecto multiplicador que ejerce sobre los otros capitales. Insertarse en redes posibilita reconvertir el capital social en capital económico, cultural y simbólico, lo que favorece la reproducción de la estructura de clases (Bourdieu, 1986).

La movilización del capital social heredado también funciona como *estrategia de reproducción social*, por parte de las clases dominantes para maximizar el rendimiento de sus títulos en el mercado de trabajo en contextos de inflación de titulaciones; y como *estrategia de compensación* para minimizar las pérdidas y evitar procesos de desclasamiento en quienes que no logran obtener las máximas titulaciones (Bourdieu, 2011: 165).

La importancia de los lazos sociales para el análisis de clases sociales

La conceptualización del capital social desde la teoría de redes está enfocada principalmente desde el individualismo metodológico. Sin embargo, para llevar adelante un análisis multidimensionalidad de las desigualdades sociales es necesario incorporar una mirada relacional que permita identificar los mecanismos causales subyacentes a partir de los que se producen y reproducen las desigualdades persistentes (Tilly, 1998). De esta manera las desigualdades vinculadas al capital social pueden ser leídas más allá de las acciones individuales a partir las nociones de cierre social y acaparamiento de oportunidades (Weber, 2005; Parkin, 1984; Tilly, 1998).

Las redes de relaciones sociales, pautas de sociabilidad, y tipos de lazos sociales que establecen las personas entre sí pueden ser leídas desde la perspectiva del análisis de clase; según Weber (2005: 242), las diferentes posiciones de clase devienen en clases sociales cuando existe entre ellas un *intercambio personal e intergeneracional* que implica su reproducción en el tiempo y les confiere pautas de socialización y estilos de vida particulares. Dentro del enfoque neoweberiano, Goldthorpe (1992) destaca dos procesos principales de formación de clase: a) *la identidad demográfica*, es decir la identificación como colectividades en tanto los individuos y sus familias retienen sus posiciones de clase a lo largo del tiempo y; b) *la identidad cultural*, vinculada al desarrollo de estilos de vida, pautas de asociación y vínculos de sociabilidad, como amistades o relaciones conyugales, identificables que distinguen a unas clases sociales de otras.

Por otro lado, Erickson y Goldthorpe (1992: 397) remarcan la importancia de avanzar en análisis que permitan conocer los procesos involucrados en la movilidad social, es decir los mecanismos por los cuales las personas aplican sus recursos para

aumentar las posibilidades de movilidad ascendente. Estos mecanismos forman parte de *estrategias adaptativas*, a partir de las cuales los individuos aprovechan los recursos económicos, culturales o sociales, tanto de origen como adquiridos, para ascender en sus trayectorias ocupacionales.

En este sentido, el capital social puede ser considerado un factor clave en los procesos de *formación* de la clase de servicios en tanto consolida privilegios a partir de la reproducción de las desigualdades de clase al encontrarse distribuido de manera desigual según la posición social de origen, la trayectoria de clase y la posición de destino en la estructura de clase (Li, Savage y Warde, 2008). A su vez estudios con un enfoque multidimensional de las clases sociales (bourdiano) revelaron una creciente polarización entre los extremos de la estructura de clase en relación a la gran desigualdad de recursos y una fragmentación al interior de las clases medias (Savage et al., 2013).

El capital social refuerza las posiciones de clase, mientras mayores son las desigualdades sociales de un país mayor es la monopolización del capital social por parte de las clases más altas (Pichler y Wallace, 2009). Por lo tanto, al estar distribuido desigualmente entre las clases sociales, el capital social refleja y perpetua la estructura de estratificación social ya que las personas en posiciones más bajas ven entonces limitadas sus posibilidades de ascenso social por su menor acceso a redes amplias.

En este sentido, existen mecanismos de cierre social (Parkin, 1984) y de monopolización de recursos a partir de los cuales se forman fronteras o “*techos de clase*” que limitan la movilidad social hacia las clases altas; el ascenso a ocupaciones de *elite* de tipo profesional o gerencial no necesariamente es suficiente para lograr igualdad en recursos económicos, culturales y de capital social con quienes tienen origen en los sectores más privilegiados (Friedman, Laurison y Miles, 2015). De manera contraria existe un *piso de cristal* que evita que quienes tienen orígenes en los sectores más altos experimenten procesos de movilidad descendente (McKnight y Reeves, 2017).

Las elites y las clases altas se valen de los recursos materiales y simbólicos que proveen el establecimiento y la expansión de redes relaciones sociales para su consolidación y ejercicio del poder a partir de la influencia a partir de canales directos e indirectos. Los lazos forjados a partir de vínculos familiares, en instituciones educativas de elite, clubes y en los ámbitos público y privado, se traducen en un fuerte capital

social, relaciones de interdependencia, reconocimiento y valoración social y circulación de información (Reeves, Friedman, Rahal y Flemmen, 2017; Beltrán y Castellani, 2013).

Las redes de relaciones y la formación de grupos, asociaciones, clubes privados, sindicatos o cámaras empresariales sostienen a las clases sociales y permiten que estas expresen sus intereses de clase; son bases para la acción coordinada en busca de la mejora de las condiciones materiales de sus integrantes. Los círculos de lazos sociales funcionan como un mecanismo de reproducción del poder económico y de consolidación de situaciones de poder y privilegio a partir del control de los mercados, espacios territoriales, instituciones educativas o medios de comunicación (Sautu, 2011 y 2016). El establecimiento de lazos y redes permite a los integrantes de una clase sostener y consolidar su posición social y acumular mayor poder, mientras que, al mismo tiempo, se excluye del acceso a recursos a otras clases sociales.

El aprovechamiento de redes sociales no es exclusivo de las clases altas. En América Latina, los grupos marginados llevan adelante mecanismos informales de subsistencia a partir de *redes de intercambio* recíproco, que permiten compensar la inseguridad económica (Lomnitz, 1975). Estas redes se fundan en relaciones de solidaridad y confianza y permiten el intercambio de bienes y servicios y brindan apoyo emocional y moral. En la clase media chilena, el “*compadrazgo*” funciona como un mecanismo informal de intercambio recíproco de favores legítimos entre familiares y amigos de un mismo nivel social. Esta relación de tipo diádico pone en juego los recursos controlados a partir de la posición ocupacional, principalmente ligados a la burocracia del Estado (Lomnitz, 1971).

Una complejidad que surge en el análisis de clases desde una mirada neomarxista es el hecho de que las personas no se vinculan con la estructura de clases únicamente de manera directa, a partir de sus ocupaciones, sino que también lo hacen a partir de distintos tipos de relaciones sociales, como las relaciones familiares o amistades, ligadas indirectamente a la estructura de clases (Wright, 1997). Esta visión permite pensar a las personas como insertas en redes de relaciones de clase de tipo mediadas, con fronteras de clase cuya permeabilidad (o impermeabilidad) es un aspecto clave a la hora de estudiar la formación de clases. La propiedad de los medios de producción y las cualificaciones son las barreras menos permeables, mientras que la más permeable es la

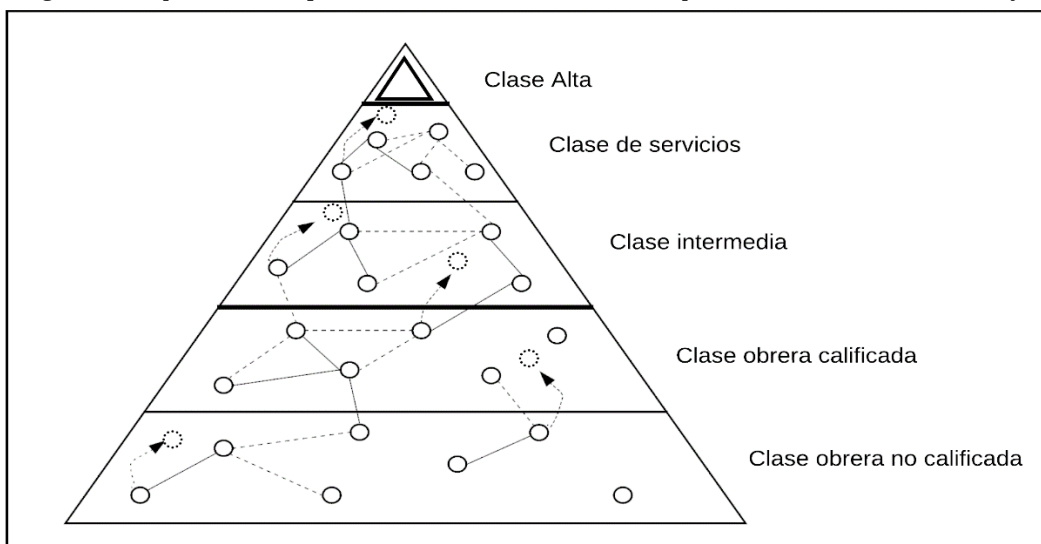
frontera de la autoridad a partir de la oportunidad de interacción informal entre obreros y capataces o supervisores.

Conclusiones: la importancia del capital social para el estudio de la desigualdad social y la formación de las clases sociales

A forma de cierre, una mirada que articule nociones de los distintos enfoques teóricos sobre el capital social, su acceso y movilización, puede proveer un marco explicativo de las desigualdades en la estructura de clases y los patrones de movilidad social. Por un lado, desde un enfoque centrado en el proceso de estratificación social, que permite observar el peso relativo de factores adscriptos y adquiridos, el capital social es fundamental en el logro de estatus ocupacional en tanto incrementa las oportunidades de acceso a mejores ocupaciones. Pero a su vez, a partir de las desigualdades en su distribución, el capital social y las redes de relaciones sociales, tal como las conceptualizan los enfoques relacionales del análisis de clases sociales, permiten observar mecanismos y estrategias de reproducción social que conforman y consolidan la estructura de clases. El capital social al que se accede, vinculado a la pertenencia a cierta clase social, brinda entonces ventajas y beneficios frente a quienes no cuentan con el por su pertenencia u origen en una posición de clase más baja.

Figura 3: esquema del capital social combinando los enfoques de estratificación social y

8



Fuente:

elaboración

propia.

Pero entonces: ¿es el capital social un factor de reproducción de la desigualdad o un canal de movilidad social ascendente? Para intentar dar respuesta a esta pregunta puede retomarse la concepción de Portes (1999) del capital social como un concepto de *doble filo*. Esta metáfora es utilizada también por Shavit, Yaish y Bar-Haim (2007: 37) al preguntarse sobre el rol que cumple la educación en el proceso de estratificación social; remarcando que si esta es un canal de movilidad social o si contribuye a la transmisión intergeneracional de la desigualdad dependerá de el grado en que el logro educativo este influido por los orígenes sociales.

En este sentido, el capital social al que puede accederse a través de los lazos fuertes está lógicamente determinado por los orígenes familiares, apuntando definitivamente a un efecto de reproducción intergeneracional de las desigualdades de clase.

En cambio, en lo relativo al capital social que aportan lazos débiles se encuentra abierta la puerta a la capacidad de agencia individual a la hora de entablar amistades, establecer contactos o insertarse en redes de relaciones sociales que funcionen como factores de ascenso social. Sin embargo, el capital social producto de los lazos débiles también se encuentra asociado a los orígenes sociales, en tanto los orígenes definen las

8 En este esquema se observan: en líneas los lazos fuertes, en líneas punteadas los lazos débiles y en las líneas curvas la posibilidad de movilizar el capital social para el acceso al empleo, tanto para ascender de clase social como para mantener la misma posición. A su vez, se manifiestan fronteras de clase (más abiertas o más cerradas) a partir de mecanismos de cierre social y la reproducción social de la clase alta.

posibilidades de acceso a espacios de socialización intraclase durante la juventud como instituciones educativas de elite o clubes privados.

La división conceptual entre lazos fuertes y lazos débiles lleva a una nueva pregunta: ¿Cuánta importancia tiene el capital social ligado a cada tipo de lazo a la hora de conseguir empleo? Si los lazos familiares son relevantes, el efecto de reproducción es claro. Si, en cambio, la mejor forma de ascender ocupacionalmente son los recursos e información que brindan los lazos débiles volvemos a la pregunta sobre cuánto pesan los orígenes sociales y cuánto queda abierto a la capacidad de agencia individual. La bibliografía apoya la hipótesis que destaca el papel de los lazos débiles para el logro ocupacional y muestra también fuerte asociación entre los orígenes sociales y el capital social, sugiriendo que el capital social funciona más bien como un mecanismo de reproducción de las desigualdades sociales.

Tener contactos, especialmente en posiciones más altas que las de uno, puede ser un elemento determinante a la hora de conseguir un empleo de mayor estatus o con mejores condiciones laborales. Por el contrario, quien tenga menor cantidad y calidad de lazos se encontrará en *doble desventaja*, no solo no contará con el valor de ser conocido previamente o de ser recomendado para un trabajo, sino que también le será menos probable recibir información sobre oportunidades ocupacionales a través de sus redes sociales. Esta lógica implica pensar que a la hora de buscar empleo las personas no solo hacen valorar sus credenciales educativas y su experiencia laboral previa, sino que ponen en juego elementos que van más allá de las cualidades personales reflejadas en un *curriculum vitae*.

Finalmente, es importante remarcar que el capital social no es reemplazo de otros capitales, especialmente de la educación. Por más contactos que se tenga, *nadie que no se haya graduado de la carrera de medicina puede conseguir trabajo de médico*. Sin embargo, no todos los médicos se encuentran en igual situación laboral, incluso con el mismo título universitario y en la misma ocupación, quienes tengan mejor cantidad y variedad de contactos tendrán mayor posibilidad de acceder a posiciones mejor remuneradas y con mejores condiciones laborales. La efectividad del capital social ya sea que provenga del origen social o haya sido forjado por la persona, consiste en que, a iguales o similares niveles de educación, brinda información y recursos que abren oportunidades de ascenso social.

Bibliografía:

- Angelusz, R., & Tardos, R. (2008). Assessing Social Capital and Attainment Dynamics: Position Generator Applications in Hungary, 1987–2003. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 394–420). New York: Oxford University Press.
- Arriagada, I. (2005). *de la experiencia El capital social en la superación de la pobreza*.
- Atria, R., Siles, M., Arriagada, I., Robison, L., & Whiteford, S. (2003). *Capital social y agenda del desarrollo. Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado a partir de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/2324>
- Beltrán, G., & Castellani, A. (2013). Cambio estructural y reconfiguración de la elite económica argentina (1976-2001). *Observatorio Latinoamericano*, 12(3), 183–204.
- Blau, P. M., & Duncan, O. D. (1967). *The American occupational structure*. New York: The Free Press.
- Bourdieu, P. (1980). Le Capital Social. *Actes de la recherche en Scienceies Sociales*, 31, 3–6.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En J. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 280–291). Greenwood: Westport, CT.
- Bourdieu, P. (2001). *Las estructuras sociales de la economía. Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.
- Bourdieu, P. (2011). *Las estrategias de reproducción social*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Burt, R. S. (1992). *Structural holes: The social structure of competition*. Cambridge Massachussets: Harvard University Press.
- Coleman, J. (1990). Social Capital. En J. Coleman (Ed.), *Foundations of Social Theory* (pp. 300–321). Cambridge Massachussets: The Belknap Press of Harvard University Press.
- DiTomaso, N., & Bian, Y. (2018). The Structure of Labor Markets in the US and China: Social Capital and Guanxi. *Management and Organization Review*, 14(01), 5–36.
- Erickson, R., & Goldthorpe, J. (1992). *The Constant Flux: A Study of Clasee Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press.
- Flap, H., & Völker, B. (2008). Social, Cultural, and Economic Capital and Job Attainment: The Position Generator as a Measure of Cultural and Economic Resources. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program2* (pp. 65–80). New York: Oxford University Press.
- Friedman, S., Laurison, D., & Miles, A. (2015). Breaking the “class” ceiling? Social mobility into Britain’s elite occupations. *Sociological Review*, 63(2), 259–289.
- Gee, L. K., Jones, J. J., Fariss, C. J., Burke, M., & Fowler, J. H. (2016). The paradox of weak ties in 55 countries. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 133(December), 362–372.
- Goldthorpe, J. (1992). Sobre la clase de servicio, su formación y su futuro. *Zona Abierta*, 59/60, 229–263.

- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. *The American Journal of Sociology*.
- Granovetter, M. (1974). *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *The American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.
- Granovetter, M., & Tilly, C. (1988). Inequality and Labor Processes. En N. J. Smelser (Ed.), *Handbook of Sociology*. Newbury Park: Sage.
- Heredia, M., & Roig, A. (2008). “¿Franceses contra anglosajones? La problemática recepción de la sociología económica en Francia. *Revista Apuntes de Investigación*, 14(Noviembre, Economía), 211–228.
- Kadushin, C. (2011). Networks as social capital. En C. Kadushin (Ed.), *Understanding Social Networks: Theories, Concepts, and Findings*. New York: Oxford University Press.
- Kliksberg, B., & Tomassini, L. (2000). *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*. (B. Kliksberg & L. Tomassini, Eds.). Santiago de Chile: CEPAL.
- Lazarsfeld, P. F., & Merton, R. K. (1954). Friendship as Social Process: A Substantive and Methodological Analysis. En M. Berger & T. Abel (Eds.), *Freedom and Control in Modern Society*. New York: Van Nostrand.
- Li, Y., Savage, M., & Warde, A. (2008). Social mobility and social capital in contemporary Britain. *The British Journal of Sociology*, 59(3), 391–411.
- Lin, N. (1999). Social Networks and Status Attainment. *Annual Review of Sociology*, 25, 467–487.
- Lin, N. (2001). *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lin, N. (2005). A Network Theory of Social Capital. En J. Van Deth & G. Wolleb (Eds.), *Handbook on Social Capital*. Oxford: Oxford University Press.
- Lin, N., & Ao, D. (2008). The Invisible Hand of Social Capital: An Exploratory Study. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 107–132). New York: Oxford University Press.
- Lomnitz, L. (1971). Reciprocity of favors among the Urban Middle Class of Chile. En G. Dalton (Ed.), *Studies in Economic Anthropology*. Washington D. C.: American Anthropological Association.
- Lomnitz, L. (1975). *¿Cómo sobreviven los marginados?* México: Siglo XXI.
- McKnight, A., & Reeves, R. V. (2017). Glass floors and slow growth: a recipe for deepening inequality and hampering social mobility. <http://blogs.lse.ac.uk/politicsandpolicy/glass-floors-and-slow-growth/>.
- Moerbeek, H., & Flap, H. (2008). Social Resources and Their Effect on Occupational Attainment through the Life Course. En N. Lin & B. H. Erickson (Eds.), *Social Capital: An International Research Program* (pp. 133–156). New York: Oxford University Press.
- Murmis, M., & Feldman, S. (2002). Formas de sociabilidad y lazos sociales. En L. Beccaria, M. Feldman, I. González Bombal, G. Kessler, M. Murmis, & M. Svampa (Eds.), *Sociedad y Sociabilidad en la Argentina de los 90*. Buenos Aires: Biblos.
- Parkin, F. (1984). El cierre social. En *Marxismo y teoría de clases: una crítica*

burguesa. Buenos Aires: Espasa-Calpe.

- Parks-Yancy, R., DiTomaso, N., & Post, C. (2006). The social capital resources of gender and class groups. *Sociological Spectrum*, 26(1), 85–113.
- Pichler, F., & Wallace, C. (2009). Social capital and social class in Europe: The role of social networks in social stratification. *European Sociological Review*, 25(3), 319–332.
- Piselli, F. (2003). Capital social: un concepto situacional y dinámico. En A. Bagnasco, F. Piselli, A. Pizzorno, & C. Triglia (Eds.), *El capital social. Instrucciones de uso*. Buenos Aires.
- Portes, A. (1999). Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna. En J. Carpio & I. Novacovsky (Eds.), *De Igual a Igual: el desafío del Estado ante los Nuevos Problemas Sociales* (pp. 2–24). Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Portes, A., & Landolt, P. (2000). Social Capital: Promise and Pitfalls of Its Role in Development. *Journal of Latin American Studies*, 32(2), 529–547.
- Reeves, A., Friedman, S., Rahal, C., & Flemmen, M. (2017). The Decline and Persistence of the Old Boy: Private Schools and Elite Recruitment 1897 to 2016. *American Sociological Review*, (September).
- Requena Santos, F. (1991). *Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional*. Madrid: Centro de investigaciones sociológicas.
- Sautu, R. (2011). *Teorías y métodos para el análisis de las clases sociales*. Buenos Aires: Luxemburg.
- Sautu, R. (2016). *Economía, Clases Sociales y Estilos de Vida*. Buenos Aires: Luxemburg.
- Savage, M., Devine, F., Cunningham, N., Taylor, M., Li, Y., Hjellbrekke, J., ... Miles, A. (2013). A New Model of Social Class? Findings from the BBC's Great British Class Survey Experiment. *Sociology*, 47(2), 219–250.
- Shavit, Y., Yaish, M., & Bar-Haim, E. (2007). The Persistence of Persistent Inequality. En R. Scherer, G. Pollak, G. Otte, & M. Gangl (Eds.), *From Origin to Destination: Trends and Mechanisms in Social Stratification Research* (pp. 36–57). Frankfurt: Campus Verlag.
- Tilly, C. (1998). *Durable Inequality*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Völker, B., & Flap, H. (1999). Getting Ahead in the GDR. *Acta Sociologica*, 42, 7–42.
- Weber, M. (2005). División de poder en la comunidad: clases, estamentos y partidos. En *Economía y Sociedad: esbozo de una sociología comprensiva* (pp. 682–694). México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Wilson, W. J. (1996). *When Work Disappears: The World of the New Urban Poor*. New York: Knopf.
- Wright, E. O. (1997). *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. New York: Cambridge University Press.